

الفصل الرابع

الحق في الذكاء ورسم خريطة عقلية جديدة

obeikandi.com

1- المحور الأول

خريطة العقول الذكية

اختبار استكشافي:

- 1- هل تدرك أهمية الألوان في تنشيط قدراتك العقلية؟ نعم لا
- 2- في عملية التفكير الطبيعية، هل يستخدم المخ الشق الأيمن في أية لحظة؟ نعم لا
- 3- هل تستطيع الربط بسهولة بين الأشياء المختلفة؟ نعم لا
- 4- هل يشير استخدام الرموز في دفاتر مفكراتك اليومية إلى شعورك بالملل نحو الموضوع محل الاهتمام؟ نعم لا
- 5- هل تدرك مدى تأثير الصور الذهنية على تفكيرك؟ نعم لا
- 6- هل ترسم صوراً أو رسوماً غير منتظمة الشكل في أثناء الحديث على الهاتف؟ نعم لا
- 7- هل تستخدم الصور لتسهيل عملية التفكير؟ نعم لا
- 8- هل تفهم كيفية استخدام الألوان لتقوية ذاكرتك؟ نعم لا
- 9- هل تمتلك وسيلة توثق احتياجات العميل بوضوح؟ نعم لا
- 10- هل تستطيع تذكر معلومات عن أشخاص قابلتهم ذات مرة؟ نعم لا

التقويم:

ضع درجتين لكل إجابة بـ "نعم" ما عدا السؤال الرابع، فضع نقطتين لإجابته بـ "لا". وإذا بلغ مجموع درجاتك ثماني عشر درجة فأكثر فهذا يدل على فهمك كيفية استخدام عقلك المبدع بطرق فريدة ومثمرة، أما إذا كانت درجاتك أقل من ثماني عشرة درجة فهذا يعني أن هذا الجزء سوف يساعدك على التفكير بطريقة جديدة.

إطالة عامة:

سوف نعرفك في هذا الجزء على إحدى التقنيات البيانية الفعالة التي تمنحك

مفتاحاً يطلق كل إمكانيات العقل، ألا وهي "خريطة العقل" ويمكن تطبيق هذه الوسيلة في جميع أوجه الحياة العملية حيث سيعمل تحسين التعليم والتفكير على تحسين الأداء في العمل. وسوف نبين كيفية تطبيق أساليب رسم "خرائط العقل" في عملك وفي كل شؤون حياتك اليومية. سواء كنت تعرض أفكاراً أو تضع قوائم بواجبات كل فرد، أو تضع خطة لسياسة المبيعات بالشركة أو تصوغ بيانات تعرض تصورات شركتك.

مهارات شقي المخ:

يتلقى المخ المعلومات فيصنفها ثم يخزنها ثم يقوم بمعالجتها ونقلها. فعندما نتحدث إلى شخص ما، فإنه يتلقى المعلومات منك باستخدام كل حواسه، مما يساعده على فهم وتخزين كل ما يتعلق بالموضوع. ولفهم تلك العملية ينبغي أن تلم بكيفية عمل المخ.

وهناك بحث أجراه (روبرت أورشنتين) بجامعة (كاليفورنيا) يدور حول العمل الفائز بجائزة نوبل للدكتور (روجر سبري) بمعهد (كاليفورنيا) للتكنولوجيا، وقد ألقى هذا البحث المزيد من الضوء على الأنشطة المختلفة التي يتعامل معها كل من شقي المخ الأيمن والأيسر. ويحتوي المخ على بيان مفصل عن مهارات التفكير لمعالجة وتخزين واستخدام المعلومات ولابتكار أفكار جديدة. وينقسم السطح الخارجي للمخ (قشرة المخ) إلى نصفين كرويين:

الشق الأيمن والأيسر، ويتعامل الشق الأيسر للمخ بصفة رئيسية مع:

- الأرقام: التي تستخدم كوحدات لحساب التكاليف والنفقات، كما تستخدم لحفظ السجلات.
- الكلمات: التي تستخدم في التخاطب، سواء نطقاً أو كتابة.
- المنطق: الذي يدخل في القرارات التي تتعلق بالعمل.
- القوائم: التي تسمح بمتابعة وتنظيم الكم الهائل من المعلومات.
- التفاصيل: التي تساعد على وضع تصور يحيط بالموضوع من جميع جوانبه، كما تساعد على دعم وتحليل أو تحديد المواصفات.

أما الشق الأيمن للمخ بصفة رئيسية مع:

- الصور: الكتيبات الإرشادية التي يتم فيها توضيح الأمور شفهاً.
- الخيال: الذي يستخدم في ابتكار أفكار جديدة يتم الاستفادة منها في مجال الخدمات أو المنتجات.

- الألوان: التي يمكن استخدامها في التغليف والتعليب والرسوم البيانية والتوضيحية، كما تستخدم لعرض الأفكار.
- الاتزان: مثل اتزان الحوار ودورات الشراء.
- المكان: الذي تتعدد معانيه، ففي مجال التشييد والبناء قد يشير هذا المفهوم إلى الرسم التخطيطي، أما في اللقاءات المباشرة، فقد يعني ترتيب المقاعد.

وحيث إن العقل لا يكتفي باستخدام مجموعة واحدة من المهارات في أي وقت من الأوقات، فنه لا يكتفي بمهارات الشق الأيسر للمخ فقط أو مهارات الشق الأيمن وحدها، ومن الطبيعي أن تستعين بمهارات شقي المخ عند التفكير أو التعلم. وتؤكد البحوث الحديثة أن الأطفال الذين يدرسون المواد التي تركز على مهارات الشق الأيمن للمخ (مثل الموسيقى ودروس الرسم) يتحسن أدائهم في المواد التي تركز على مهارات الشق الأيسر للمخ (مثل اللغات والرياضيات) ولكي تزيد قدراتك العقلية إلى أقصى حد ينبغي عليك أن تنمي شقي المخ.

مصنوفة العقل البشري:

أكمل "مصنوفة العقل" في الشكل التالي مع الأخذ في الاعتبار كل مهارة من مهاراتك العقلية العشر كل على حدة. فاسأل نفسك أولاً: "ما مدى درايتي باستخدام الأرقام عند حضور الاجتماعات أو عند إجراء المحادثات الهاتفية؟" إذا كنت تعتقد أن درايتك تصل إلى نسبة 50%، فقم بتظليل الجزئية التي تشير إلى أكثر من 50%، ثم أكتب 50 في الصف الأيسر المظلل، وكرر هذه العملية على كل مهارة من مهارات شقي المخ.

والآن أجمع درجات مهاراتك الخمس الأولى من الأرقام حتى التفاصيل، ودون مجموع الدرجات في خانة المجموع في نهاية هذا الجزء.

ثم اجتمع درجات مهاراتك العقلية الباقية من الصور حتى المكان، ودون مجموع الدرجات في خانة المجموع في نهاية ذلك الجزء.

كيف كانت النتائج؟ إذا تساوت الأجزاء المظلة في المجموعة العليا (المهارات العقلية للنصف الأيسر للمخ) مع المجموعة السفلى (المهارات العقلية للنصف الأيمن للمخ) فهذا يدل على أنك تستخدم جميع أجزاء العقل والتي تحفز الإبداع. أما إذا كانت درجات إحدى المجموعتين أعلى من درجات الأخرى وزادت مساحة المناطق المظلة في

إحدى المجموعتين عن الأخرى فيمكنك التعرف مباشرة على المجالات التي تحتاج إلى تحسينها. وعندما تحسن استخدام مهاراتك العقلية فسوف ينعكس ذلك على تحسين أدائك في العمل وعلى عقلك المبدع بالفطرة.

مصنوفة العقل

	%100	%75	%50	%25	%0	
						الأرقام
						الكلمات
						المنطق
						القوائم
إجمالي						التفاصيل
						الصور
						الخيال
						الألوان
						الاتزان
إجمالي						المكان

كن ذكياً مؤثراً!

نتمتع جميعاً بمخزون طبيعي من هذه المهارات الأساسية لشقي المخ. وحتى إذا لم تقم من قبل بتطوير تلك المهارات، فإنه يمكنك تطويرها في أي وقت تريد.

يتطلب الإبداع تكامل مهارات شقي المخ مع بعضها. وإذا لم تكن تعتبر نفسك إنساناً مبدعاً فحاول تحسين تلك المهارات العقلية التي تعتقد أنها أضعف مهاراتك. وانتظر تدفق الأفكار.

خرائط العقل البشري:

يشرح (توني بوزان) نشأة مفهوم "خرائط العقل" الذي أحدث ثورة في عالم الفكر. وتعد خرائط العقل إحدى طرق اكتشاف وتوظيف كل مهاراتك العقلية كما يلي:

لقد جاءت أولى الخطوات المهمة عندما كنت أبلغ من العمر أربعة عشر عاماً. فقد أدت الكثير من اختبارات الذكاء، المتعلقة بسرعة القراءة وقوة الذاكرة. وقد كانت النتائج ضعيفة، وقبل لي إنه لا يمكنني تغيير تلك النتائج مطلقاً. وبالإضافة إلى إصابتي بالحمق، فقد كنت لا أستطيع استيعاب تلك المقولة. وعلى الرغم مما قلناه آنفاً، فإذا كانت التدريبات البدنية تقوي الجسم، إذن فلماذا لا تقوم التدريبات الذهنية المناسبة بتحسين أدائنا الذهني أيضاً؟ وبدأت على الفور العمل على حل هذه المشكلة، وكلي ثقة بأنه إذا كان بإمكانني ابتكار طريقة مناسبة فسوف تتحسن نتائجي بكل تأكيد. ولقد أدركت في تلك المرحلة أن أسهل الطرق المثمرة لمحاولة فهم أي موضوع هي تدوين الملاحظات بالطريقة التي كان يستخدمها الطلبة على مدار عدة قرون. وقد وجدت أن تلك الطرق تبعث على الملل ولا تستحق منا أدنى اهتمام، بل وجدت أنه كلما دونت المزيد من الملاحظات قل فهمي للمادة. وخلال السنوات الست التالية توصلت إلى مجموعة طرق غير تقليدية للمذاكرة، ولم أقتنع بأي منها.

وفي سن العشرين، عندما كنت أدرس بجامعة (برينش كولومبيا) بدأ العمل على تحسين ذاكرتي وطريقتي في تدوين الملاحظات.

فقدت أولاً بدراسة طبيعة الذاكرة وبخاصة تلك المتعلقة باستدعاء المعلومات. وتشمل تلك الدراسة حتماً القدرة على التخيل والربط الذهني وتحديد المكان.

ثانياً، قمت بدراسة طرق تدوين الملاحظات التي كان يتبعها العباقرة العظام ولاحظت أنها جميعاً - بلا استثناء - كانوا يستخدمون الأشكال والصور والأسهم وكل أدوات الربط الأخرى.

وقد كان ظهر مفهوم "خرائط العقل" عام 1969، ثمرة تلك الدراسة الجامعة، وقد أصبح ذلك المفهوم في النهاية جزءاً من نظم الذاكرة والتعلم والتفكير، وهو ما أطلقت عليه "التنوير الذهني".

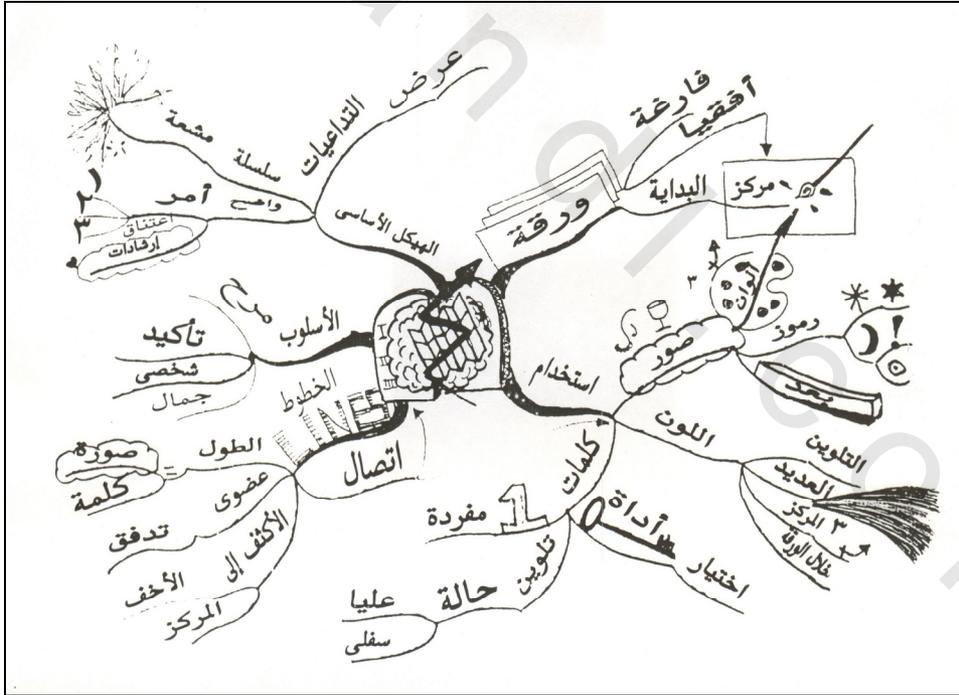
وكلما اكتشفت المزيد، ازداد شعوري بالإثارة، وشعرت وكأنني أحد مكتشفي مقبرة (توت عنخ آمون) وبداي ذي بدء، فقد كنت أختلس النظر من خلال ثقب المفتاح ورأيت الأشكال المبهمة التي قد تمثل قطعاً فنية رائعة، ثم دخلت إلى الغرفة ذات

الإضاءة الشديدة، وشاهدت إمكانات محتوياتها المثيرة للإعجاب. ثم سلطت الضوء على الكنز الذي اكتشفته. وفي النهاية، لم يكن هذا الكنز يخصني وحدي، بل من الممكن أن يشاركني فيه الجميع (ويزداد أهميته بزيادة عدد من يتشاركون فيه).

والآن جاء دورك لترسم "خريطة العقل" تعلم هذه التقنية البسيطة، وسوف تُسر بمدى سرعة تطبيقها لتفيدك مهنيًا وشخصيًا. أنظر الشكل التالي ثم أتبع التعليمات التالية:

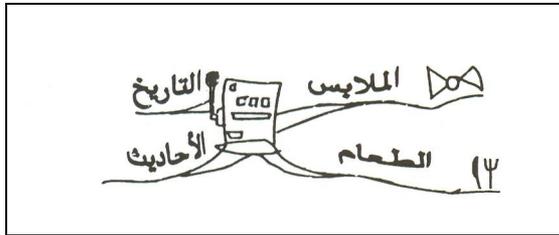
- 1- أحضر مجموعة أقلام ملونة.
- 2- أحضر ورقة بيضاء كبيرة (مقاس A4 أو أكبر) وضعها في الوضع الأفقي.
- 3- اختر الموضوع أو المشكلة أو المادة التي سترسم لها "خريطة العقل" وهي ما ستمثل الصورة المركزية لخريطتك.
- 4- جمع أي مواد أو بحوث أو معلومات إضافية تحتاج إليها حتى تجعل كل الحقائق في متناول يدك.

خريطة عقل توضح كيفية رسم خرائط العقل



- 5- والآن ابدأ برسم صورة في مركز الورقة بمساحة 10سم^2 (2 بوصة²) واختر كلمة أو صورة تمثل الفكرة الرئيسية التي تريد الوصول إليها. فإذا كنت تفكر - مثلاً - في إقامة حفل على غرار حفلات (لاس فيجاس) لتشجيع فريق العمل لتطبيق برنامج جديدة، فيمكنك اعتبار الصورة مثل الماكينة التي تعمل بالعملة.
- 6- استخدام الأبعاد والتعبيرات وثلاثة ألوان على الأقل في الصورة المركزية لجذب الانتباه وتقوية الذاكرة.
- 7- اجعل الفروع الأقرب إلى المركز أكثر سمكاً وتناسقاً وأجعلها ملتصقة بالصورة ذات شكل متموج. وهذه الفروع تحمل الموضوعات الفرعية. مثل التاريخ وتقديم الأطعمة والملابس والأحداث المتعلقة بالحفلة (أنظر الشكل التالي). وينبغي ألا تكون الفروع أطول من الكلمات التي ستكتب عليها أو الصور التي ستوضع عليها. وقم برسم كل الأفكار المتعلقة بالحفلة. وضع كلمة واحدة على كل فرع من تلك الفروع.
- 8- ارسم خطوطاً أقل سمكاً تتفرع عند نهاية كل فرع مناسب لتضع عليها المعلومات المعززة للفكرة الرئيسية.
- 9- استخدم الصور كلما أمكن، ولست في حاجة لأن تكون رساماً جيداً، فهذه ببساطة طريقة لتقوية الذاكرة والاستمتاع بالمادة.
- 10- استخدم الألوان كشفرة خاصة تمثل الأشخاص، والموضوعات، والتواريخ، ولكي تجعل "خريطة العقل" أكثر جاذبية.
- 11- جمع كل أفكارك، أو أفكار الآخرين التي يساهمون بها، ثم قم بمراجعتها أو إعادة تنظيمها أو تجميلها، أو توضيحها أو تنقيحها كمرحلة ثانية أو كمرحلة فكرية أكثر تطوراً.

موضوع حفل على غرار حفلات (لاس فيجاس)



فوائد استخدام خرائط العقل:

تشهد "خريطة العقل" مجموعة المهارات العقلية - مكتملة - الكلمات والخيال والأرقام والمنطق والاتزان والصور والقوائم والتفاصيل والألوان والمكان - بأسلوب فريد شديد التميز. وبفضل ذلك، فإنها تمكّنك من الطواب في الآفاق اللامحدودة لعقلك. وشأنها في ذلك شأن خريطة الطريق. لذا فإن خريطة العقل سوف:

- تمنحك نظرية إجمالية سريعة تتخلص في ورقة واحدة عن مادة أو مجال أو مشكلة أو موضوع كبير.
- تمكّنك من وضع الخطط واتخاذ القرارات.
- تمكّنك من التعرف على وجهتك، والمنهج الذي كنت تتبعه.
- تجمع وتضبط كمّاً هائلاً من المعلومات على ورقة واحدة وتوضح الروابط والفجوات.
- تحفز أحلام اليقظة وحل المشاكل عن طريق ارتياد طرق الإبداع.
- تمكّنك من العمل بكفاءة عالية.
- تستمتع بالنظري إليها وقراءتها وتدبرها وتذكرها.

وهناك تطبيقات عدة "لخرائط العقل" كما سنرى بعد قليل، وتمتلك في الوقت الحالي على وجه التحديد أداة رائعة تحصل بها على المعلومات وتجسيدها على "خريطة العقل" لتفتيح العقل أو تبادل الأفكار الفعّالة.

فمثلاً إذا كنت تهتم بالحواسب أو بقراءة الصحف والمجلات حول موضوع معين، فسوف يتطرق ذهنك إلى كثير من الدوريات القيمة، والتي سيكون بها قدر كبير من المعلومات ينبغي حفظها في الذاكرة. وهناك طريقة يمكنك استخدامها للحصول على المعلومات من تلك الصحف والتي تعتبرها ذات أهمية ولتجعلها في متناول يديك بمجرد إلقاء نظرة واحدة عليها.

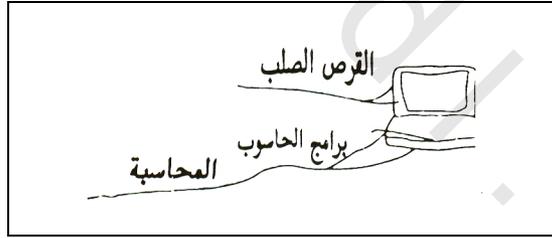
سجل "خرائط العقل" للصحف والمجلات:

اصنع سجلاً من "خرائط العقل"، وذلك بوضع ورق فارغ في ملف أو باستخدام دفتر "خرائط العقل". وفي هذه الحالة سوف تخصص إحدى الأوراق لإحدى مجالات الحاسوب. وعندما تصل المجلة، إليك ما ستفعله:

1- اقرأها بالطريقة المعتادة، وضع علامات أمام الموضوعات المهمة.

- 2- ارسم صورة للمجلة أو الحاسوب في مركز "خريطة العقل".
- 3- ارسم "خريطة عقل" للمجلة بأكملها، فهذا سيمكنك من تذكر الموضوعات التي تهتمك.
- 4- والآن تابع قراءة الدورية مرة أخرى - مع قراءة الموضوعات التي تهتمك بعمق في هذه المرة - وارسم خريطة العقل لتلك الأفكار في شكل فروع منفصلة. فمثلاً إذا كان أحد المقالات يدور حول موضوع شبكة "الإنترنت". فيتم وضع كلمة "الإنترنت" على أحد الفروع. وربما يوضع على فرع آخر لفظ "القرص الصلب"، أو "برامج الحاسوب" وينبثق من ذلك الفرع لفظ "المحاسبة" (أنظر الشكل التالي)، وتذكر أنك تستطيع وضع كل الأفكار الرئيسية الموجودة في هذه المجلة على إحدى الصفحات وتطبق نفس قواعد رسم "خريطة العقل"، التي تمت تغطيتها في هذا الجزء على "خريطة العقل" الخاصة بمجلتك. وعندما تمثل إحدى المجالات أهمية شديدة، فإن نقترح عليك اختيار المقالات التي تجدها ذات أهمية خاصة، ورسم "خرائط العقل" منفصلة لها. فهذا يمكنك من وضع خرائط عقل أكثر تفصيلاً عن الموضوعات المهمة للرجوع إليها مستقبلاً وللاستفادة منها في الدراسة.

سجل العقل لإحدى المجالات



- 5- سوف تلاحظ أن بعض الموضوعات في المجلة ترتبط ببعضها. فمثلاً إذا كان هناك مقال يتحدث عن تأمين شبكة "الإنترنت" فربما تكون له علاقة بموضوع آخر لأنه يغطي موضوع بطاقات إرسال الفاكس (Modems) ولتوضيح تلك الرابطة. استخدام خطوطاً مميزة على كل فرع من تلك الفروع، واستخدام فيها نفس اللون. أو استخدام رمزاً أو علامة مشتركة.
- 6- عندما تنتهي من قراءة المجلة. تصفحها مرة أخرى للتأكد من أنه لم يفتك شيء.

7- خذ "خريطة العقل" التي لخصت الموضوع في ورقة واحدة وثم بتعليقها في المنزل أو في العمل بحيث يمكنك رؤيتها ومراجعتها بسهولة. وبمجرد أن تطراً في ذهنك فمرة لها علاقة بأحد مقالات هذه المجلة؛ قم بإضافة هذه الفكرة إلى "خريطة العقل" الخاصة بك. وأعلم أن 80% مما تقرؤه سوف تنساه في غضون أربع وعشرين ساعة إذا لم تراجع الموضوع محل الاهتمام. فمعظم الناس ينسون كل ما قرأوه في غضون أيام قليلة. ومع ذلك فسوف تظل على معرفة وثيقة بما قرأته بفضل المراجعة اليومية "لخريطة العقل" الخاصة بك.

8- كرر عملية رسم "خريطة العقل" لمجلك التجارية خلال الشهرين القادمين، وبعد ثلاثة أشهر أدمج "خرائط العقل" الخاصة بإحدى المجالات في "خريطة عقل" واحدة رئيسية، وبعد قليل ستكون أكثر معرفة بنتائج قراءتك أكثر من أي وقت مضى.

وبمجرد تكوين سلسلة من "خرائط العقل" ومراجعتها فسوف تسير على الطريق الصحيح لبناء قاعدة معارفك، وسوف تكون علاقات وروابط ذهنية بهذه المادة الجديدة، وستمثل تلك العلاقات والروابط مصدراً مهماً للتفكير الإبداعي.

تطبيقات في مجال العمل:

عادة ما نقوم بتدوين الملاحظات عندما نريد تذكر شيء مهم أو عندما نريد تنظيم أفكارنا للتخطيط وحل المشاكل أو تدوين الأفكار. وعندما ستعين بـ "خريطة العقل" فيمكننا عندئذ أداء المهام على نحو أسرع وبكفاءة أكبر. وتوفر "خرائط العقل" الوقت عند استخدامها في مجال العلم، كما تساعد على تنظيم التفكير وتحسين القدرة على ابتكار أفكار جديدة.

المحادثات الهاتفية:

هل تدون الملاحظات في أثناء المحادثات الهاتفية؟ عند استخدام "خريطة العقل" سوف تبدأ بالصورة المركزية، مع تسجيل التاريخ واسم الشخص الذي تتحدث معه، وارسم فرع مستقل لكل موضوع جديد ينبثق من الصورة الرمزية. وعند إضافة أية تفاصيل، استخدم كلمة واحدة لكل فرع مع رسم خط جديدة من الفروع الرئيسية. وتساعد هذه الطريقة - في تنظيم المعلومات - الذهن على التذكر السريع وعقد المقارنات وتحديد الروابط بسرعة شديدة. وعندما يتغير الموضوع أضف فرعاً آخر مع استخدام الكلمات الرئيسية الموجودة على الخطوط.

وإذا عاد الطرف الآخر إلى موضوع سابق، فما عليك إلا العودة بكل بساطة إلى ذلك الفرع لتضيف إليه معلومات جديدة. وهذا وتضفى الألوان بعداً آخر، فمثلاً: يشير اللون الأحمر إلى المهام العاجلة، والأخضر يشير إلى المهام التي يمكن القيام بها فيما بعد. ويمكنك العودة إلى نفس الفرع مراراً وتكراراً لإضافة وقائع إضافية. وغالباً ما تختلط المعلومات إلى يتم الحصول عليها عبر الهاتف. ولكن ستقوم "خريطة العقل" بتنظيمها في شكلها الصحيح عند إضافتها إلى الفرع المناسب. وبعد إنهاء الاتصال الهاتفي ثم بثني "خريطة العقل" وأحفظها في أحد الملفات، مع مراعاة كتابة تاريخ المحادثة الهاتفية واسم المتصل في الزاوية اليمنى أعلى الورقة.

وعندما تجري حواراً آخر مع نفس الشخص، أرجع إلى "خريطة العقل الرئيسية" مع إضافة فروع جديدة على نفس الصفحة لتدون الموضوعات الإضافية عليها. ويمكنك أن تفسح مجالاً لكم هائل من المعلومات على "خريطة العقل" الخاصة بك المرسومة على صفحة واحدة بمرور الوقت: كل شيء تحدثت عنه مع ذلك الشخص سوف يتم تلخيصه في صفحة واحدة.

عرض الأفكار:

من الممكن أن يتم التخطيط لعرض الأفكار مسبقاً، مع مراعاة أن تمثل الأفرع الرئيسية كل الأفكار، ويمكنك تدوين أكبر قدر ضروري من التفاصيل، وذلك لأن الكلمات والصور الرئيسية تلخص المعلومات.

ومع "خرائط العقل" يمكنك الإحاطة بالموضوع من جميع جوانبه طوال الوقت، مما يسمح برؤية الروابط والعلاقات والتداعيات في أثناء عرض أفكارك والتي قد لا تظهر بغير تلك الطريقة. فعندما تنظر نظرة واحدة إلى "خريطة العقل" في أثناء حديثك. ستجد أن كل كلمة أو صورة تطلق تياراً من الأفكار والكلمات المتعلقة بالموضوع الذي تتحدث عنه، وستترك لدى الجمهور انطباع بأنك تتحدث دون الاستعانة بأي ملاحظات على الإطلاق.

حل المشاكل:

إن كيفية زيادة نسبة المبيعات وكيفية إيجاد عملاء جدد هما أكبر مشكلتين نواجههما على الدوام، وسوف يساعدك "رسم خرائط العقل" على التواصل للحلول. فابدأ بالصورة المركزية التي تمثل المشكلة التي تواجهها. فمثلاً، كانت المسألة تتعلق بأساليب زيادة نسبة المبيعات. فيمكنك تخصيص جائزة مالية.

ثم ارسم ثلاثة أفرع، وضع أحدها تحت مسمى "إيجابيات" والثاني تحت مسمى "سلبيات" والفرع الأخير تحت مسمى "مهم" ثم لاحظ كل الأفكار الإيجابية أولاً الموجودة على فروع الإيجابيات". بغض النظر عن مدى الحماسة والسخافة التي قد تبدو عليها، وذلك لأنها قد تؤدي إلى طفرات فكرية إبداعية فيما بعد، ثم أكمل فرع "السلبيات" وأخيراً الفرع الذي يتخذ مسمى "مهم" واعمل بسرعة ما يمكن، قد تبدو "خريطة عقلك" مشوشة ولكن الأفكار التي تبتكرها سوف تدهشك.

ابتكار الأفكار (تجميع الأفكار المقبولة ذهنياً)؛

يعد ابتكار الأفكار أحد أهم تطبيقات خرائط العقل، ويشبه هذا الأسلوب عملية تجميع الأفكار بالاشتراك مع مجموعة، إلا أنك تستطيع تنفيذ تلك العملية بمفردك - وهو ما سنطلق عليه "ازدهار العقل" - ابدأ بصورة مركزية تعبر عن النتيجة التي تريد الوصول إليها. فمثلاً قد تتمنى تحسين أداء فريقك في العمل، فيمكن أن تكون الصورة المركزية عبارة عن صورة أشخاص سعداء. وبمجرد أن تبدأ الأفكار في التدفق ثم برسم وإضافة الفروع. وعند كتابة الكلمات الرئيسية التي تمثل الأفكار التي تدور برأسك فسوف تطلق تلك الكلمات أفكاراً إضافية تتعلق بالأفكار الرئيسية مما ينتج عنه طفرات فكرية إبداعية. ولمعرفة الخطوات التالية.

التخطيط للاجتماعات؛

هل تمضي الكثير من الوقت في الإعداد للاجتماعات؟ سوف تساعدك "خرائط العقل" على الاستعداد للاجتماعات بسرعة وبدقة. فعند قيامك برسم الفروع الرئيسية للموضوعات التي تجب تغطيتها فسوف يساعدك ذلك على تفتيح أفكارك.

حضور الاجتماعات؛

هل تقوم بتدوين الملاحظات عند حضور الاجتماعات؟ وإذا كنت كذلك فما هو الشكل الذي تبدو عليه ملاحظاتك؟ لعلك واجهت تلك المشكلة التي تتمثل في أن الناس يتحدثون بسرعة تفوق قدرتك على كتابة ما يقولونه.

وتمنحك "خريطة العقل" البنية السليمة لجمع المعلومات بأسلوب منظم حتى إذا كانت تلك المعلومات بكميات هائلة أو معلومات فردية. ويمكنك استخدام الألوان للدلالة على المتكلم، بالإضافة للأفكار والأفعال المهمة التي ينبغي أداؤها. ويمكن لـ "خريطة العقل" أن تلم بكل تلك الأمور - المعلومات والخطوات الواجب إتباعها - على صفحة واحدة.

مقابلات العمل:

هل يتحتم عليك إجراء مقابلات واختيار فريق العمل؟ إذا كان الأمر كذلك فيمكن أن تعمل "خريطة العقل" كوسيلة تتميز بالسرعة والدقة لإجراء مقابلات العمل في المستقبل.

أعد "خريطة عقل" إحدى صيغ طلب الوظيفة. ارسم صورة مركزية تمثل المتقدم لطلب العمل. ويمكن تسمية الفروع بمسميات مثل "مؤهلات"، و "سمات شخصية"، و "تاريخ وظيفي"، و "اهتمامات". ويمكن استخدام الألوان للتعبير عن الأهداف الشخصية بدرجات لونية قوية، وأصنع نسخاً ملونة لهذا النموذج من "خريطة العقل" وأملاً البيانات عليها عند إجراء المقابلات، وسوف تدهش عندما ترى وضوح الرؤية التي كونتها عن كل شخصية تتقدم لطلب الوظيفة وكذلك من الكم الهائل من المعلومات التي تحصل عليها بمجرد إلقاء نظرية واحدة.

التخطيط:

إن استخدام "خرائط العقل" في التخطيط يمكنك من رؤية الصورة كاملة بسرعة. فكل ما تفعله يرتبط بشيء آخر تفعله. وهو ما يتضح على "خريطة العقل". هل هناك أجزاء مفقود؟ وهل تحتاج إلى الموائمة بين مواردك المختلفة؟ سوف تساعدك "خريطة العقل" على الفور على رؤية ما تحتاج فعله.

قراءة الكتب:

في المرة القادمة التي تقرأ فيها كتاباً مهماً، حاول أن ترسم له "خريطة عقل" وبمجرد أن تضع صورة مركزية قوية، قم بدراسة فهرس المحتويات. مع رسم فرع لكل موضوع، وعندما تقرأ الكتاب قم بإضافة أفرع كل فصل إلى "خريطة العقل"، حتى وإن لم تقرأ الفصول بالترتيب.

خريطة العقل الجماعية:

تعد "خريطة العقل الجماعية" إحدى التطبيقات التي لا تقدر بثمن بالنسبة لكل مدير، ويمكن استخدامها لاستدعاء الأفكار لإلقاء الضوء على نقاط الاختلافات والتشابه، وللتأكد من أن الجميع يعمل نحو تحقيق هدف مشترك.

أطلب في البداية من كل عضو من أعضاء المجموعة أن يرسم "خريطة عقل" عن الموضوع محل النقاش. ثم لاحظ الاختلافات في الكلمات المستخدمة، وكذلك تشابه

الأفكار الرئيسية، وكون "خريطة عقل جماعية" تظهر "الأفكار الرئيسية المنظمة" (على غرار عناوين الفصول في كتاب) وفي النهاية أفحص نفس العملية على ورقة كبيرة لصياغة "خريطة العقل الجماعية" وذلك بجمع أفكار أفراد المجموعة ووضعها على سلسلة فروع. وعند اكتمال "خريطة العقل" سيكون فريقك أكثر ترابطاً وأكثر فهماً للموقف وسيتخذ الأفراد المشاركون في عمل تلك الخريطة نفس الوجهة. ولن يتم تجاهل أي فرد. حيث أن الجميع سيدلون بدلوهم ويستطيعون رؤية الصورة كاملة، وإذا تم استخدام خرائط العقل فسوف تزداد فرص ضمان التزام جميع أعضاء فريق العمل.

نموذج "خريطة العقل" (سندي هان) شركة IBM:

تشغل (ساندي هان) منصب مدير قسم التكاليف التكاملية الدولية، وإليك ما تقوله بشأن رسم "خرائط العقل".

لقد كنا نستخدم "خرائط العقل" مع مجموعات العمل لتحفيز عملية الإبداع في أذهانهم. وقد بينت لنا نتائجهم أن "خرائط العقل" يمكن أن تمثل حلقة الوصل بين التحسين المستمر وإعادة الهيكلة.

وعندما تبدأ مجموعة من الأشخاص في رسم "خرائط العقل" حول إحدى المشكلات أو عملية قد توقفت، فإنهم يرسمون صورة واضحة تعبر عما يحدث وما لا يحدث، مع وضع الروابط والعلاقات المناسبة. وهو ما يحفز عقول المشاركين ويمكنها من البدء في تكوين البدائل للسعي وراء تحقيق الهدف المنشود من تلك العملية.

ويستعين (تيجر) بـ "خرائط العقل" لعرض التخطيط الحديث وتقديم العروض لعملائه. كما يرسم "خريطة عقل" تعبر عن احتياجات عملائه، حيث يستخدمان عند التخطيط لتقديم الاقتراحات، وتدوين وقائع الاجتماع، وفي أثناء حضور جلسات لجنة الخبراء لاستشارة الأفكار وتتبع مسارها. ويدخر (تيجر) كل "خرائط العقل" الخاصة به في مفكرة. ويشترك العاملون معه في تشكيل "خرائط العقل"، ويعلقون بعضها على الجدران؛ حتى يستطيع الآخرون الإسهام بأفكارهم.

ومثل أية شركة أخرى، فقد كانت شركة "يونيبون ترانسبورت" تمر بفترات مد وجزر بالنسبة لمعدلات الأرباح. ولكن كانت تجتاز الفترات العصيبة بنجاح بفضل المنهج الذي يتبعه قادتها في حل المشاكل.

حيث يقول (تيجر): "يعود الفضل في نمو شركتنا إلى فترات المحن حي أؤمن تمام الإيمان بأنه إذا نظر المرء إلى الأمور نظرة تفاعلية فسوق تزداد فرص وصوله إلى مبتغاه.

لقد عانينا الكثير من الكوارث المحققة التي كانت تعترض طريقنا، ولكننا قمنا بمواجهتها، وكنا نسأل أنفسنا ماذا سنفعل حيالها، ونجتهد في التخطيط. وكنا نظهر الثقة فيمن حولنا وقد نجح ذلك الأمر".

وقد أثمرت فلسفته عن نوع آخر من النجاح بالنسبة له أيضاً. وعلى الرغم من ثراء (تيجر) الفاحش. فإنه كان يحبذ أن يحيا حياة عادية. خالية من السيارات الفارهة والمنازل الفخمة. فيقول: "بالطبع استمتع بالعيش على الحد الأدنى من الحياة المناسبة. ولكنني أشعر بالسعادة حقيقة عندما أرى من حولي يتقدمون. فعندما أرى شاباً كان يعمل معنا كساعي بريد يصبح مدير عاماً. فإن ذلك يعطيني دفعة للأمان، وأشعر بالسعادة عندما أمثل للآخرين الحافز الذي يساعدهم على التقدم للأمام.

خاتمة:

هناك عدد لا حصر له من تطبيقات "خرائط العقل". حيث يمكنك الاستعانة بها في استذكار أي موضوع، ومراجعة المادة استعداداً للامتحان، وأن ترى "الصورة كاملة" في أي موقف، وكذلك التذكر، وتنظيم المناسبات الشخصية والمهنية، والاستعداد لإجراء المفاوضات.

أنشطة:

إليك سلسلة من الأنشطة التي تساعدك على تنمية مهاراتك في رسم "خرائط العقل". وطبقاً لما يقوله "توني بوزان" ينبغي عليك رسم مائة خريطة عقل لفهم كل الاحتمالات ولاكتساب عادة جديدة.

- 1- ارسم "خريطة عقل" تعبر عن عملك في المستقبل.
- 2- ارسم "خريطة عقل" لكتاب، أو كتيب تشغيل، أو وصف لوظيفة تريد أن تلم يه.
- 3- ارسم "خريطة عقل" لورشة العمل أو الندوة التالية التي سنحضرها.
- 4- ارسم "خريطة عقل" للاجتماع القادم مع العميل (داخل الشركة أو خارجها).
- 5- ارسم "خريطة عقل" لاجتماع لأحد فرق العمل أو أحد أقسام الشركة.

2- المحور الثاني

الحق في الذكاء والقدرة على تحقيق الأهداف

اختبار استكشافي:

- 1- هل تعرف ما تسعى إلى تحقيقه في عملك أو مهنتك؟
 نعم لا
- 2- هل تستطيع وصف تصورك عن نفسك أو شركتك؟
 نعم لا
- 3- هل تعتقد أنك قوة إبداعية في حياتك؟
 نعم لا
- 4- هل يتفهم الآخرون تصوراتك للأمور ويؤيدونها؟
 نعم لا
- 5- هل تؤدي تصوراتك إلى خروجك وانتقالك بعيداً عن منطقة
الاسترخاء؟
 نعم لا
- 6- هل تبتكر طرقاً تذكرك باستمرار بتصوراتك مثل منشورات
معلقة على الحائط؟
 نعم لا
- 7- هل لديك سلسلة من الأهداف أو الخطط التي تعينك على
تحقيق تصوراتك؟
 نعم لا
- 8- هل تضع شركتك تصوراً يذكي روح الحماس لدى العاملين بها.
 نعم لا
- 9- هل قمت بتحديد العوامل المهمة التي تعينك على تحقيق تصوراتك؟
 نعم لا
- 10- هل ترغب في تقديم بعض التضحيات والمثابرة حتى تحقق
تصوراتك؟
 نعم لا

التقييم:

ضع درجتين كل إجابة بـ "نعم".

وإذا كانت درجاتك أكثر من ثماني عشرة درجة فهذا يدل على أن رؤيتك للأمور تتسم بالوضوح، وأنت تفهم كيفية استخدام تلك الرؤية في قيادة الآخرين. وسوف يدعم هذا الفصل مهاراتك القيادية. أما إذا كانت درجاتك أقل من ثماني عشرة درجة، فسوف يشرح لك هذا الفصل كيفية وضع تصور واضح ونقله للآخرين.

إطالة عامة :

يتناول هذا الفصل أهمية وضع التصورات الفردية والجماعية ، مع توضيح سبب أهمية وضع التصورات ، وكيفية وضع التصورات وتطبيقها بشكل ناجح.

فعالية تعديد الرؤى والتصورات :

إذا سألك أحدهم عن المستقبل الذي تريده لنفسك ، فهل ستقول له: "أريد أن أشعر بالنعاسة وعدم الأمان ، والارتباط وال فشل ، قد يبدو هذا المفهوم مثيراً للسخرية. ولكنه مصير كل من لا يضع رؤية واضحة لمستقبله الذي ينشده. ونتفهم الآن ضرورة توجيه عقلنا توجيهها حقيقياً حتى يصل إلى غايته المنشودة. وذلك بعد أن تعرفنا على كيفية عمل عقلنا المبدع. وهناك طريقة أخرى للنظر إلى هذا الأمر وهو ما أطلقنا على تسميته بـ "الصورة الكاملة".

ويدهش المرء عندما يعرف عدد الشركات التي يعوزها وضع تصورات للمستقبل. وهو ما يلحق أضراراً بالشركات تماثل تلك التي تلحق بالأفراد حيث يغامرون بمستقبلهم. ويتحدث (وارن بنيز) عن تطوير أسلوب القيادة بقوله: "إن النجاح في عصر ثورة المعلومات يعتمد على قدرة الشركة على تكوين "الثروة الفكرية" التي تتكون من: معرفة الكيفية ، وسعة الإطلاع ، والقوة العقلية ، والابتكار ، بالإضافة للأفكار التي يتم تشجيعها في مناخ العمل بالمؤسسات بحيث لا تتسم بالسرعة والدقة والتحفيز وحسب ، بل إنها تتسم بالمتعة أيضاً".

ويستمر (وارن) بقوله: "إن سر الحصول على ميزة تنافسية في المستقبل يتمثل في قدرة القادة على بناء هيكل اجتماعي يستطيع تكوين ثروة فكرية ، ويقول لي كل المدراء التنفيذيين إن التحدي الرئيسي الذي يواجههم يتمثل في كيف أطلق العنان للقدرات العقلية التي يتمتع بها العاملون في شركتي".

وقد وضعت التصورات والرؤى التي تم تحقيقها عن طريق "التنوير الذهني" لتقويم بتلك المهمة على أكمل وجه.

ويقول (برت بالوس) في كتابه (Visionary Leadership) "لا يوجد على وجه الأرض محرك يقود الشركة نحو التمييز والنجاح على المدى الطويل أقوى من التصورات المستقبلية التي تتسم بالجاذبية وتستحق الاهتمام وأن تكون قابلة للتحقيق وأن يشترك الجميع في وضعها.

فوضع التصورات للأهداف يعد مؤشراً لتحقيق مستقبل باهر لكل ولشركتك، كما يحفز عقلك على الإبداع ليساعدك على تحقيق تصوراتك. كما تقوم التصورات بتوجيهك الوجهة الصحيحة. وتساعدك على الاستمرار في التركيز، وتحفزك على الإبداع، بالإضافة إلى أنها توسع مداركك.

وفي ستينيات القرن العشرين، أوحى الرئيس (جون كينيدي) لوكالة الفضاء والطيران الأمريكية NASA بفكرة سفر إنسان إلى سطح القمر والعودة سالماً مما أدى إلى ظهور أكبر تحدٍّ إداري وتنظيمي على الإطلاق. يتم التمهيد بتنفيذه. وقد عبر الكثيرون من المشككين عن سخريتهم من الفكرة. ولكن الفكرة ألهمت حماس العاملين بوكالة (ناسا) لقبول التحدي.

ويعد شعار شركة (ديزني) "نحن نخلق السعادة" مثالاً بارزاً على الأثر القوي الذي ينطبع في ذهن العاملين والزيائن بفعل تلك الكلمات الثلاث.

وقد يبدو من السخف أن تتبنى مؤسسة (ديزني) هذا التصور، إلا أن الكثير من الشركات تتبنى ذلك التصور من حيث لا تدري. فعند غياب الرؤية الواضحة تتضاءل مقدرة العاملين والإدارة على العطاء.

وغالباً ما يُساء فهم كلمة "التصور" فلا هي عبارة تحدد المهمة المراد إنجازها ولا هي عبارة تحدد هدفاً بذاته، فالعبارة التي تحدد المهمة المراد إنجازها إنما تمثل فلسفة عامة لكيفية الوصول إلى هدف معين. مثل: "إنتاج أفضل منتج ممكن" ويعبر الهدف عن الغاية. مثل "وصول المبيعات إلى مليون جنيه إسترليني بحلول أول أغسطس". وكلاً من الأمرين يرتبطان بالتصور الكيفية والماهية.

ويعبر التصور عن المستقبل المنشود كما تتخيله والذي يتميز بالفعالية والتطور، ويتسم بالمقدرة على إطلاق عنان الثروة الفكرية والإبداع. ويوضع التصور بحيث يحث على التحلي بروح الالتزام بالإضافة لبث النشاط بين الأشخاص. فمثلاً نجد أن شعار مؤسسة (هايبات فور هيومانتي Habitual for Humanity) لا للأكواخ بعد الآن" وتقوم تلك المؤسسة ببناء المنزل للمعتمدين والفقراء بجهود تطوعية وتطرحها للبيع بأسعار في متناول الجميع. وتتبنى مؤسسة (هارد روك كافي Hard Rok Café) شعار "أنقذ الأرض، أحب الجميع" بينما نجد أن التصور الذي وضعه (توني بوزان) كشعار لمؤسسته هو: "نحو عالم من المستثمرين ذهنياً".

وعندما تضع تصوراً لعملك فتأكد من فهم الآخرين له. وقد تضطر لتعديل التصور للتأكد من قبول الآخرين له.

ثم حاول إشراك فريق العمل معك باستخدام كل وسيلة ممكنة (الكثير من الشركات لديها تصورات مخبأة في خزانة الملفات، وليست لها أدنى فائدة، ومفتاح السر هنا هو التأكد من وصول ذلك التصور إلى فريق العمل ومشاركته في وضع ذلك التصور.

ويرسم أحد مندوبي المبيعات شعاره وتصوره، وفيه صور نفسه وقد أعتلي قمة أحد الجبال ولوح براءة الأمان والاستقرار بعد وصوله إلى القمة. ثم وضع هذا الرسم البسيط على ثلاثيته. حتى يتسنى له رؤيته يومياً، حيث كان يعمل على تحقيق تصوره الذي يصبو إليه.

كن ذكياً مؤثراً!

لكي تضع أي تصور يجب أن تجيب عن هذا السؤال: "ما الذي أريده حقاً؟" وبعد اختصار إجابتك إلى أبسط مفهوم أمراً صعباً ويجب أن تتوفر فيه المعايير التالية:

- لا تقيد اختياراتك بإضافة أدوات الشرط مثل: "إذا" أو "عندما".
- كن محدداً في إجابتك.
- ركز على النتيجة النهائية، وليس على كيفية تحقيقها (فإن عقلك المبدع سوف يتعب على هذه المشكلة).
- أبحث عن النتيجة النهائية بغض النظر عن حالتك المزاجية الحالية.
- دع الأفكار تتساب بحرية دون التأثير بتجارب سابقة تحد من اختياراتك.
- حدد ما تريده أنت وليس ما يريده الآخرون.
- فكر فيما هو ممكن ولا تحد من أهدافك.

ما هو سبب نجاح أسلوب التصورات؟

تخيل أنك تسير في أحد الطرق المزدحمة في إحدى المدن الكبرى. وترى متجراً ترغب في زيارته على بعد ستة ممرات بينهم الطريق المزدحم بالمرور. وسوف تغادر المدينة

في الغد، ولذا ينبغي أن تقوم بتسوق اليوم، وتتساقط الأمطار بغزاره، وعبور الشارع يمثل تهديداً لحياتك، ولكن لا يستطيع ذهنك مقاومة رغبتك في الذهاب إلى ذلك المتجر.

ربما تجد الإشارة مفتوحة على الرصيف التالي وتستطيع العودة قاطعاً المسافة مرتين. وربما تجازف بالسير وسط السيارات مع التوقف في كل حارة حتى تجتازها إلى تلك التي تليها. وربما تستعين بأحد رجال الشركة وتطلب منه مساعدتك على عبور الطريق. ويمكنك أن تبحث عن مظلة أو تنتظر حتى تتوقف الأمطار. أو تقرر أن الأمر يستحق بعض البلل. سوف يبحث عقلك المبدع عن الكثير من الخيارات، ولكن سيتمكن - إن عاجلاً أو آجلاً - من إيجاد طريق أو أسلوب مقبول، وسوف يرشدك ويوجهك نحو غايتك.

كن ذكياً مؤثراً!

هذا ما يتكلفه الأمر بالنسبة لأي شخص حتى يحول تصوره إلى واقع ملموس، وإليك الخطوات

- كَوْنُ مفهومًا واضحاً لما تريد تحقيقه.
- كون صورة في ذهنك لما تريده بأكبر قدر ممكن من التفاصيل.
- اختصر الصورة في جملة واحدة بسيطة مكتوبة، وإذا لم تستطع اختصار تصورك في خمس عشر كلمة أو أقل. فيجب أن تعيد صياغة أفكارك وأن تعيد التركيز حتى تتمكن من ذلك. وينبغي أن يكون التصور أو الشعار أشبه بفلسفة عامة وليس بمجموعة أهداف.
- إذا كان التصور الذي تضعه يخص شركتك، فحاول أن تستشف مردوده لدى زملائك في العمل. أما إذا كان يخصك أنت شخصياً فحاول أن تستشف مردوده لدى أصدقائك.
- انقل التصور للآخرين بأكبر عدد ممكن من الطرق. فهذا لا يطلع الآخرين على المعلومات فقط، بل أنه يعزز ذلك التصور في ذهنك أيضاً.
- واصل متابعة الإجراءات التي تدفعك نحو تحقيق تصورك وشعارك.

نأمل ما يدور بذهنك عندما تفكر ملياً في متهمة تعقيدات التصور الذي تبتغي تحقيقه:

- 1- ترى نفسك هناك، بعين عقلك.
- 2- تقول لنفسك: "سأصل هناك بطريقة أو بأخرى".
- 3- تجد الطاقة اللازمة لتتطلق بها نحو تحقيق نتيجة تصورك.
- 4- يبتكر عقلك المبدع طريقة للوصول إلى هذه النتيجة. مع الموازنة بين عدة احتمالات.

ويوضح هذا القياس المنطقي سبب نجاح وضع التصورات. فإذا ركزت على مستقبل أو تصور باهر مع معرفة مكانك الحالي (موقفك الحالي، وما لك وما عليك)، فسوف يبتكر عقلك المبدع الأسلوب المناسب ويجد الطاقة اللازمة لوصولك إلى مبتغاك.

3- المحور الثالث

الحق في الذكاء وصياغة معادلة جديدة للنجاح

معادلة النجاح : محاولات ونتائج ، ومردود واختبار وضبط ونجاح

اختبار استكشافي :

- 1- هل تكتب أهداف الشركة التي يمكنك صياغتها؟
 لا نعم
- 2- هل لديك حافظ داخلي يدفعك نحو التغلب على أية عقبات
تعوقك عن الوصول إلى هدفك المنشود؟
 لا نعم
- 3- هل تخصص مناطق آمنة حيث يستطيع الآخرون إعطاءك
مردوداً صادقاً ولا يخشون رد فعلك نحوه؟
 لا نعم
- 4- هل تتواصل - دون قيد أو شرط - مع الآخرين فيما يتعلق بأهدافهم.
 لا نعم
- 5- عندما تعطي تغذية استرجاعية فهل لتركز على السلوك في
مقابل الشخصية والسمات الشخصية؟
 لا نعم
- 6- عندما تتلقى مردوداً معيناً، فهل يكون من غير الضروري
بالنسبة لك مراجعة أكثر من شخص واحد للتأكد من صحة
هذا المردود.
 لا نعم
- 7- هل تستطيع مواصلة العمل حتى دون رؤية أية نتائج فورية؟
 لا نعم
- 8- هل تغير أهدافك عندما تتلقى مردوداً سلبياً؟
 لا نعم
- 9- هل تتعلم من أخطائك وتصحح أوضاعك؟
 لا نعم
- 10- هل تنظر بعين الاعتبار إلى بواعث الآخرين عندما تتلقى أي
مردود منهم؟
 لا نعم

التقويم:

ضع درجتين لكل إجابة بـ "نعم" ما عدا السؤال الثامن ضع له درجتين عن إجابته
بـ "لا".

إذا بلغ مجموع درجاتك أكثر من ثماني عشرة درجة ، فأنت بذلك تستحق التهنئة. استمر في القراءة لتعزيز عملك. حيث إنك تفهم بالفعل نموذج النجاح بالعقل. أما إذا بلغت درجاتك ثماني عشرة درجة فأقل. فسوف يثبت لك هذا الجزء صحة فكرة أن العقل عبارة عن آلة موجهة تلقائياً نحو النجاح.

إطالة عامة؛

سوف تتعرف في هذا الجزء على طريقة جديدة من طرق التفكير تعرف بمعالجة النجاح (TEFCAS) وهي عبارة عن سلسلة عمليات تنظيم تفكير العقل وتوجهه نحو تحقيق أهدافك.

أثر معادلة النجاح (TEFCAS)؛

إن أداة العمل الفعّالة التي سنقدمها لك ليست حاسوباً حديثاً أو أي شكل آخر من الحواسيب. كما أنها ليست برنامجاً مبتكراً. ولن تتطلب منك إدخال تغييرات جوهرية على مكتبك أو على خطوط الإنتاج. ولن يستغرق التدريب عليها أكثر من شهر.

وما سوق تتطلبه منك هو أن تكون لديك الرغبة في تغيير أسلوب تفكيرك وهو الأسلوب الذي تنتهجه لحل المشاكل، والأسلوب الذي تعمل به نحو تحقيق أهدافك.

ومعادلة النجاح (TEFCAS) هو عبارة عن اختصار للخطوات الداخلية في هذا المنهج الجديد لتحقيق النجاح:

- المحاولات Trials ويرمز لها بالرمز (T)
- نتائج Events ويرمز لها بالرمز (E)
- مردود Feedback ويرمز لها بالرمز (F)
- اختبار Check ويرمز لها بالرمز (C)
- ضبط Adjust ويرمز لها بالرمز (A)
- نجاح Success ويرمز لها بالرمز (S)

وسوف نوضح في هذا الجزء كل خطوة من تلك الخطوات، ونبين لك كيفية استخدامها لمساعدتك على تحقيق الأهداف، أهدافك الشخصية وأهداف شركتك.

ويستطيع عقلك ابتكار أفكار وخطط لا حصر لها. ولك أن تتخيل ما قد يحدث إذا استطعت توجيه كل تلك القوة الإبداعية نحو تحقيق أهدافك المنشودة. وهذا ما يحدث بالضبط عند استخدام معادلة النجاح (TEFCAS).

النهاية هي البداية:

من المفارقات العجيبة، أننا سنبدأ من النهاية - النجاح - والذي يرمز له بالرمز (S) في معادلة النجاح (TEFCAS).

ويرمز للنجاح بالحرف (S) وهو يعبر عن النتيجة الناجحة، أي الهدف أو الغاية. والنجاح هو ما نبذل في سبيله كل جهدنا، وهو ما نرمي إلى تحقيقه.

وقد يتمثل نجاحك - الذي هو هدفك أو غايتك - في زيادة نسبة المبيعات في شركتك بمقدار عشرة بالمائة، أو ابتكار أداة جديدة، أو خفض نسبة غياب الموظفين عن العمل. وقد يتمثل النجاح أو الهدف الشخصي في الحصول على ترقية أو قضاء المزيد من الوقت مع أسرته.

وسوف نتعامل بالترتيب مع الأحرف الأخرى في معادلة النجاح (TEFCAS)، ولكن سنبدأ نقاشنا بالعنصر الأخير من عناصر المعادل، وذلك لأن رسم صورة واضحة لعناصر النجاح هو ما يظهر أثر تلك الأداة الفعّالة.

وكما رأينا في الأجزاء السابقة، فإذا كان لديك فكرة غامضة عن المكان الذي تقصد الوصول إليه عند بدء الرحلة، فسوف تضيق وقتاً طويلاً في الطرق، وسوف تصلك منعطفات غير صحيحة، وربما ينتهي بك المطاف في الاتجاه الخاطئ. وحتى إذا وصلت في النهاية فقد لا تعرف أنك قد وصلت إلى المكان الذي تقصده.

وأحياناً يحدث شيء من هذا القبيل عندما لا تعطي لعقلك صورة واضحة تعبر عن ماهية النتيجة التي توصف بأنها ناجحة بالنسبة لك وبالنسبة لفريقك أو شركتك، وكلما كان تعريفك أكثر تحديداً، زادت الكفاءة التي يعمل بها عقلك لتحقيق النجاح.

وكما تعرف من "مبادئ العقل" فإن العقل يربط بين المعلومات الجديدة والقديمة. كما يميل العقل أيضاً إلى "تعويض مواطن النقص" عندما يتلقى معلومات يعتقد بأنها ناقصة. فإذا أحاط الغموض بالهدف فسوف يقوم كل من سمع ذلك الهدف بخلق تداعياتهم حول معنى ذلك الهدف. فنجد أن هدفاً مثل: "نحو شركة من الطراز العالمي" قد يعني أن تصبح الشركة رقم واحد من حيث نصيبها في السوق بالنسبة للمسئول عن المبيعات والتسويق، أو الشركة الأولى من حيث معدل الربح بالنسبة للمسئول المالي، أو أن تصبح الأفضل من حيث معنويات موظفيها بالنسبة للمسئول عن الموارد البشرية، وبتلك المجموعة المتنوعة من التعريفات، يبدأ كل فرد منهم في العمل والتحرك طبقاً

لفهمه للتعريف. وعندما تدفع التعاريف المختلفة طاقم العمل في اتجاهات متضاربة، كما هو الحال بالنسبة لمفهومى "الشركة الأولى من حيث نصيبها في السوق" في مقابل "الشركة الأولى من حيث معدل الربح"، فإن هذا الأمر قد يؤدي إلى كارثة، فالتعريفات المتضاربة في العقل تؤدي إلى تناحر الأفكار مع بعضها، كما ستعمل آلية النجاح ضد نفسها بالإضافة إلى ما تلقاه الشركة من المعاناة.

ويعد عدم وضوح التعريفات أكثر الأسباب شيوعاً في الفشل في تحقيق الأهداف المرجوة، ومن ثم فإن الخطوة الأولى في تطبيق معادلة النجاح (TEFCAS) هي تعريف "النجاح" بأكبر قدر ممكن من الوضوح.

وقد ذكرنا أن العقل يعمل بآلية موجهة نحو النجاح (يبدأ العقل الثاني) وسنحاول تحقيق ما تم تعريه على أنه "نجاح" وسوف يعمل العقل إلى ما لا نهاية حتى الوصول إلى نتيجة توصف بأنها ناجحة بالتفصيل.

وعندما كنا نجلس مع فريق الإدارة التنفيذية أو مع فريق من الموظفين يعملون في أحد المشروعات الجماعية، فإن أول ما نطلبه منهم هو التعبير عن مفهومهم للنتيجة الناجحة: "ما الذي تحاولون تحقيقه؟" و "ما هو الشكل النهائي الذي تحاولون الوصول إليه؟".

وكثيراً ما كنا نجد أن الأفراد لا يعرفون هدفهم الحقيقي الذي يسعون إلى تحقيقه. كأن يكون في كل فريق خمسة رجال لديهم خمس أفكار مختلفة عن الشكل الذي يفترض أن تكون عليه النتيجة النهائية.

وكان هذا يشير إلى عدم ولاء أفراد الشركة للهدف، وهذا يعني انه كان يتم القيام بالكثير من العمل الإضافي. حيث كان الأفراد يبذلون جهدهم في أمور ليست لها علاقة بالأهداف التي يسعون إلى تحقيقها. ويرجع السبب في هذا إلى أنه لم يأخذ أحدهم الوقت الكافي لتحديد الأهداف بوضوح.

ولا يتوقف عقلك أبداً عن العمل. حيث يقوم طوال اليوم بابتكار آلاف الأفكار حتى انه يعمل في أثناء اليوم، حيث تتكامل فيه المعلومات، ويبتكر الأفكار، وإذا حددت له غاية - هدفاً يسعى لتحقيقه - فسوف يقوم بتوثيق تلك الأفكار. والتركيز عليها وتنظيمها لإيجاد أفضل الطرق لتحقيق ذلك الهدف.

وبالإضافة إلى ذلك، فتذكر أن العقل ليس موجهاً فقط نحو النجاح، بل إنه ينشد الحقيقة أيضاً (مبدأ العقل السادس) ومن ثم يجب أن يكون الهدف موضوعياً. أي ذلك

الهدف الذي يمكن تحقيقه. فإذا كنت ستختار - مثلاً - هدف الطيران عن طريق الخفق بذراعيك فسوف يدرك عقلك استحالة تحقيق هذا الهدف. وسوف يبذل القليل من الجهد في التفكير. إذا كانت هناك أية فائدة لبذل جهد في محاولة إيجاد طريقة للطيران بذراعيك.

وينبغي أن لا يكون الهدف موضوعياً فقط، بل ينبغي أن يكون هناك قدر من الحماس لذلك الهدف، أي يمثل لك هذا الهدف شيئاً تعمل على تحقيقه بالفعل. فإذا كان حماسك للهدف يتصف بالفتور، فسوف تتصف الجهود التي يبذلها عقلك للوصول إلى ذلك الهدف بالفتور أيضاً، ومن ثم فعليك أن ترقب التزامك بالأهداف التي تسعى إلى تحقيقها. ما سبب أهميتها بالنسبة لك، وهل ستتوقف عند أول عقبة تعترض طريقك، أم ستتحدى بالحماس الكافي لإيجاد حلول لأية مشاكل قد تطرأ؟ سوف تساعدك الإجابة عن تلك الأسئلة على فهم مدى التزامك بأهدافك.

وقد تفضل عندئذ التوقف ومراجعة النتيجة المرجوة، على أساس مدى شعورك بالتفاني لتحقيق تلك النتيجة، كما تحاول أهدافك بعقلك الوجداني حتى تمتزج مهاراتك العقلية بتفكيرك الوجداني.

كن ذكياً مؤثراً!

استخدم الطرق التالية لمضاعفة النجاح:

- دون أهدافك وقم بعرضها. حتى يتسنى للجميع ممن يشاركونك هذا الهدف ابتكار أفكار لتحقيق النجاح، وتأكد من أن فريقك يشاركك مشاركة تامة.
- حيث أن العقل يقوم بابتكار الأفكار باستمرار - على مدى أربع وعشرين ساعة في اليوم - فينبغي أن تكون لديك وسيلة لتسجيل أفكارك. يمكنك الاحتفاظ بسجل أو مفكرة على منضدة بجوار السرير حتى تسجل عليها أفكارك.
- لا تصدر أحكاماً أو تضع قيوداً على الأفكار قبل تجربتها.
- أطرح جانباً عبارة "لقد جربنا هذا الأمر من قبل ولم يفلح" وحاول مرة أخرى.
- حاول تجربة نفس الفكرة بطرق مختلفة، فقد تتج في إحدى المرات.

ويلزم استخدام الخيال لإقناع عقلك بأن تعتمز حقاً تحقيق الهدف الذي تحدده - مثل التخيل، والشعور، بل وتتذوق ثمرة مجهودك. تخيل نفسك كما لو كنت قد حققت هدفك. وحاول أن تشعر بتهنئة زملاء والمدراء والاستماع لعبارات التهئة. وضع في حساباتك الزيادة في الراتب والمكافآت التي ستلقاها. وتذوق طعم الاحتفال بنجاحك.

وعند مزج مهاراتك العقلية مع حواسك وحماسك، فسوف ينشأ الإخلاص والتفاني للهدف الذي سيمكنك من التغلب على العقبات باستمرار.

الاستمرار في المحاولات؛

عندما تحدد هدفاً واضحاً في ذهنك بحيث يكون قابلاً للتحقيق. وتكون متحمساً لتحقيقه. فسوف ينتقل عقلك تلقائياً إلى الخطوة التالية من معادلة النجاح (TEFCAS): سوف يشرع في محاولة تحقيق ذلك الهدف عبر سلسلة من المحاولات.

ومع ذلك فقد يفضل التفكير في المحاولات التي يرمز لها بالرمز (T) في معادلة النجاح (TEFCAS)، كرمز لتجربة جميع الأفكار، لأن العقل سيجرب كل شيء حتى يصل إلى الهدف.

وأنت الآن تقوم بإطلاق العنان للقدرات الهائلة الكامنة في الإبداع الفطري بالعقل، حيث يعرف العقل وجهتك، ويبدأ في ابتكار الأفكار لكيفية الوصول إلى تلك الوجهة حتى يفلح في إيجاد الطريق المناسب. وتقوم عندها سلسلة أفكارك بتأييد أهدافك، وأنت الآن تمتلك أقوى الآلات المفكرة على الإطلاق، ألا وهو عقلك، الذي يعمل على إيجاد طريق يجب عليك أن تسلكه لتحقيق النجاح.

وحيث أن سلاسل الأفكار مستمرة بلا انقطاع، فيمكنك ابتكار نماذج وتصميم أساليب على مدار أربع وعشرين ساعة في اليوم، وربما يتم تكوين الأفكار في أثناء الاستحمام، أو في أثناء إجراء التمارين الرياضية أو قيادة السيارة عن الذهاب إلى العمل، أو في الساعة الثالثة بعد منتصف الليل في أثناء اليوم.

وعندما يعمل عقلك بـ "الطريقة الآلية"، يصبح غير مقيد بالأراء أو الأحكام، حيث يكون في أقل حالاته الإبداعية، وسوف يستمر في أعماله الإبتكارية وسلوكياته الإبداعية طالما توفر لديك الحماس لتحقيق الهدف، فقدرات العقل غير محدودة، وسوف يثابر على قدر رغبتك في المثابرة.

وبينما يستمر عقلك في محاولة التوصل إلى أفضل الأساليب للوصول إلى الهدف

بطريقة تلقائية، يمكنك تقديم المساعدة عن طريق تغذيته بمعلومات جديدة، وفي بيئة العمل هناك طريق واحدة تساعدنا على سهولة تجربة كل الأفكار وذلك من خلال محاولة معرفة إذا ما كان هناك شخص آخر قد نجح بالفعل في تحقيق هدفنا المنشود، حيث تستطيع عقولنا عندئذ محاكاة السلوكيات أو العمليات الضرورية لتحقيق ذلك الهدف (مبدأ العقل الثالث) والمصطلح العملي لاستخدام مبدأ التقليد أو المحاكاة هو الاسترشاد بالآخرين.

كن ذكياً مؤثراً!

استخدم هذه الأساليب في تجاربك:

- تذكر أن عقلك يتمتع بقدرة غير محدودة على ابتكار الأفكار. واستمر في التركيز على هدفك، وأمنح عقلك وقتاً كافياً لابتكار التجارب اللازمة للنجاح.
- أشرك الآخرين - الذين يسهمون معك في تعريف النجاح - في تجاربك. فهذا سيؤدي إلى ابتكار تجارب جديدة لم تكن تعرفها من قبل.
- قم بإيجاد نماذج مناسبة لتقلدها وتحاكيها.
- حدد مدى ماثرتك.

سلسلة من النتائج:

قد تمثل عملية تجريب جميع الأفكار منبهاً، حيث يبتكر العقل عشرات - إن لم يكن مئات الأفكار - بهدف مساعدتك على إيجاد طريقك الذي يوصلك إلى هدفك، ولكن لا يتم استخدام الأفكار بكثرة حتى يتم وضعها في حيز التنفيذ. وتمثل خطوة المحاولات (T) مرحلة التخطيط. أما خطوة النتائج (E) فتمثل مرحلة التنفيذ، وحيث إننا قد قمنا بالتخطيط فقد حان وقت التنفيذ، وهو ما تنشأ عنه النتائج.

ونستخدم مصطلح "النتائج" لنتجنب إنفاق الكثير من الاهتمام في ظاهرة معينة. والنتيجة ما هي إلا خطوة واحدة. وليست الخطوة الوحيدة على طريق النجاح.

فإذا بدأت بالفكرة التي قد خضت في تنفيذ أولى خطواتها. فإن أول ما تفعله في سبيل تحقيق هدفك هو الاستجابة. فقد تصاب بالإحباط إذا فشلت محاولتك الأولى، وغالباً ما تفشل الخطوات الأولى في تقديم النجاح المحدد سلفاً، أما إذا تقبلت فكرة أن "النتيجة" (E) ما هي إلا خطوة واحدة في رحلتك نحو النجاح النهائي. فسوف تكون مسألة عدم تحققه (أو تحققه) أمراً غير ذي أهمية نسبياً.

ويعتبر الكثير من المدراء أن أية نتيجة (E) لا تؤدي إلى التقدم نحو الهدف تمثل فشلاً. ويضعون ذلك في إطار الفكرة التي تقول أنهم أنفسهم عبارة عن مجموعة من الفاشلين، تلك النظرة التي تحبط أية محاولة لبذل المزيد من الجهد. وفي المقابل نجد أن "القائد الذكي" الذي يدرك أن كل النتائج جزء من سلسلة تؤدي إلى النجاح، يتقبل حقيقة أن النتائج السلبية غير المتوقعة لها نفس أهمية - إن لم تزد - النتائج الإيجابية.

وتذكر دائماً أن النتيجة تغاير الهدف. ويظل بعض الناس قابعين في مرحلة المحاولات لأنهم يقعون في هذا الخطأ. فإنهم يتصرفون كما لو كانت لديهم فرصة واحدة للنجاح بحيث إذا فشلت نتيجة واحدة أنتهي الأمر برمته، ولكن الأمر هو أنك تتاح أمامك أكثر من فرصة. باستثناء حالات نادرة لتحقيق النجاح الذي تصبو إليه.

وحتى إذا لم تحقق النتائج الهدف المرغوب، فإنك تكون قد تعتمد معلومات جديدة يمكن استخدامها لمساعدتك على الوصول إلى أهدافك، فلا ينبغي وصف النتائج بأنها فاشلة مهما كانت.

كن ذكياً مؤثراً!

استخدم هذه الأساليب للتعامل مع النتائج:

- تعتبر النتائج جزءاً من سلسلة عمليات وينبغي دراستها حتى يتسنى لك التعلم منها.
- عندما يقوم الأفراد بتنفيذ الأعمال وتقويم الأخطاء، فتذكر أنها عبارة عن نتيجة واحدة من سلسلة نتائج في الخطة المجملية.
- يعد الفشل جزءاً من النجاح، وينبغي أن تتسبب المسؤولية إلى الدروس المستفادة منه.
- شارك الآخرين فيما تعلمته من الفشل.
- النجاح ما هو إلا نتيجة!

لكي تقوّم النتائج، فإننا نحتاج إلى طريقة تزود عقولنا بالمعلومات حول مدى كفاءة أدائنا، أي المردود.

ويعد المردود إلى حد ما أصعب خطوة في معادلة النجاح (TEFCAS)، لأن به جانباً قد يتسم بالسلبية. حيث تمتلكنا جميعاً وبصورة فطرية الرغبة في تجنب المردود السلبي، وتستحوذ علينا بصفة عامة الرغبة في قتل حاملي الأخبار، عندما يحملون أخباراً سيئة، وبخاصة في الكثير من الأقسام التنفيذية والشركات الكبرى.

ولكن بمعنى أشمل، فمادام اتسم هذا المردود بالمصادقية والتركيز على التعريف المتفق عليه للهدف، فلن تكون هناك هذا المردود السلبي، وتتسم كل أنواع المردود بالإيجابية، لأنها تزودنا بمعلومات قيمة، ونعرف المردود الجيد، بأنه أي مردود يقرب المرء الذي يتلقاه من تحقيق هدفه.

ويجب علينا السعي في طلب المردود الجيد بهمة وافرة، كما يجب تشجيعه، وكثيراً ما يحيط المدراء وقادة فريق العمل أنفسهم بالمتلقين الذين يقولون لهم ما يريدون سماعه بالضبط. بدلاً من أن يقولوا لهم ما ينبغي عليهم سماعه لتحقيق النجاح، ولا يريد أي شخص أن يقول لهم أن شيئاً ما لم يلق النجاح المتوقع، أولم يلق أي نجاح بالمرّة، لذا فإنه يحاولون تجميع أي مشكلة والتمويه عليها وتغطيتها.

وهناك مشهد يتكرر يوماً بعد يوم في الكثير من الشركات، حيث يقوم المسئول التنفيذي بسؤال أحد المدراء عن سير العمل في مشروع ما، وعندئذ قد يجيب المدير قائلاً: "حسناً، إن كل شيء يسير على ما يرام"، وعندما يغادر المسئول التنفيذي المكان يسير المدير في الردهة ويقول لزملائه في العمل: "إنها كارثة محققة" وعند سؤال المدير له عن سبب عدم ذكره الحقيقة، فغالباً ما تكون إجابته كالآتي: إنه لا يحب سرد الأخبار السيئة، وأي تأخير أو انحراف عن الخطة المرسومة يعتبر خبراً سيئاً.

ويحدث هذا الأمر عندما لا يؤمن جانب المسئول التنفيذي الذي يطلب المردود، فربما يكون معروفاً عنه أنه بثقل كاهل من يحمل له خبراً سيئاً بالنقد من غير جنابة ارتكباها. وعندما يحمل المسئول الأعلى المسئولين الأقل منه في الدرجة مسئولية الأخبار السيئة، فإن هذا يجعل الأخبار السيئة لا تصل إلى المسئول الأعلى إلا بعد أن يتحقق وقوع الأخبار السيئة فعلياً، وبعد فوات الأوان.

وبالإضافة إلى توضيح أنك تريد مردوداً يتسم بالمصادقية، فينبغي أن توضح أيضاً أنك تريد مردوداً محدداً ومفصلاً قدر الإمكان، وينبغي أيضاً أن يكون المردود متعلقاً بالهدف.

وخذ - كمثال على ذلك - المسئول التنفيذي الذي طلب من المدراء الذين يعملون تحت رئاسته أن يعملوا بروح الفريق، فإذا طلب المردود عن مدى نجاح مفهوم العمل بروح الفريق فإنه يريد أمثلة مفصلة لما يحدث على أرض الواقع، ومدى علاقته بالهدف.

فربما يكون المردود الجيد الذي يعطيه إياه أحد المراقبين كالاتي: "تقول إن هدفك هو أن تجعل المدراء الذين يعملون تحت رئاستك يجلسون معاً ويعملون كفريق واحد لوضع توصيات حول هذا المشروع الجديد، ولكن لن يتحدث بعض مدراءك إلى البعض الآخر ولو مجرد حديث عابر، وقد يتخذ الآخرون قرارات فردية تكلف الكثير من الوقت والمال. وفي نفس الوقت قد يهاجم بعض المدراء زملاءهم علانية ويدخلون مع بعضهم في جدل ونقاش لا طائل من ورائه.

وهذا هو المردود الممتاز لأنه بالنسبة للتفيديين محدد بما فيه الكفاية لتحديد المجال الذي ينبغي إدخال التغيير عليه، كما أن هذا المردود يتسم بالمصداقية ويرتبط كذلك بالهدف المباشر ألا وهو الربط بين المدراء في فريق واحد.

ولا يعد المردود عملية ذات اتجاه واحد، وينبغي أن تكون مستعداً لإعطاء المردود مثلما تتلقاه، وتطبق نفس القواعد سواء في إعطاء أو تلقي المردود، حيث يجب أن يتسم بالمصداقية وأن يكون محددًا ومرتبلاً بالهدف.

فعد تقديم المردود إلى شخص آخر يجب أن تعرف ماهية هدفه، وإذا كنت تبغي تقديم المردود لأحد مرؤوسيك فيجب أن تعرف ماهية هدفه، وكذلك النتيجة المثالية بالنسبة له.

وإن كان هذا المرؤوس يعمل كرئيس لمجموعة من العمال، وقال لك إنه يريد أن يصبح أفضل رئيس عمال في المدينة، فينبغي أن يأخذ مردودك هذا الهدف في الاعتبار، فقد تقول شيئاً مثل:

"إن التسوية في ملء ورقة العمل الخاصة بك في الوقت المحدد يلحق الضرر بالشركة وبك أنت شخصياً، كما أن تسليم التوريدات في غير مواعيدها يعني أننا سنضطر في بعض الأحيان إلى الاستغناء عن بعض الوظائف، وهذا لا يسهم بالتأكيد في تحقيق هدفك بأن تكون أفضل رئيس عمال في المدينة.

وعندما تعطي مردوداً يتعلق بأهداف المتلقي لهذا المردود، فعليك أيضاً بتجنب المواجهة الشخصية والعاطفية، حيث ينبغي أن تصبح المسألة مسألة إجراءات ينبغي القيام بها أو تعديلات ينبغي إدخالها. وليست مسألة تتعلق بالأمر أو الصفات الشخصية.

فلا يجب أن تقول لأحد أنه شخص سيئ ، وإنما يجب أن تقول له فقط إنه ينبغي عليه عمل أشياء معينة بصورة مختلفة (تعديل محاولاته) حتى يحقق هدفه.

وبدون المردود فيمكننا أن نفترض - مجرد افتراض - أن الطريق الذي نسلكه سيوصلنا إلى هدفنا. وفي هذه الحالة فإننا نقوم بملأ الفراغات الناشئة في عقلنا بمجرد افتراضات خاوية. فالمردود الذي يهدف إلى الوصول للحقيقة يمثل طوق النجاة بالنسبة للنجاح. حيث يقدم "المردود" المفيد مقياساً لفعالية الأعمال التي اخترنا الاضطلاع بها حتى نحقق أهدافنا. كما يمدنا بالمعلومات اللازمة للتخطيط للتعديلات، و "المحاولات" المستقبلية التي يلزم إجراؤها لتحقيق النجاح.

كن ذكياً مؤثراً!

استخدم الأساليب التالية في تلقي أي مردود:

- أفحص دقة أي مردود تتلقاه وصلاحيته بالنسبة لأهدافك بصفة دائمة.
- أطلب المردود من الآخرين وشجعهم عليه ولا نفترض أنك ستلقاه تلقائياً.
- إذا لم يعجبك أي مردود تتلقاه فلا تتعامل معه بعدائية.

استخدم الأساليب التالية عند إعطاء أي مردود:

- عبر عن المردودات الخاصة بك بطريقة تشجع التلقي على سماع ما تقوله.
- استمر في الإيمان والثقة بقيمة المردودات التي تقدمها للآخرين، وتذكر دائماً أن تدمج بعض الأخبار السارة عندما تشارك بأية مردودات قد يعتبرها الآخرون سلبية.
- حاول دائماً التأكد من أن المتلقي مستعد ذهنياً لتلقي أي مردود.
- اربط المردود بالهدف.
- أعط نفسك المردودات أيضاً.

التأكد من المردود:

بعد أن تتلقى أي مردود يجب أن تتأكد من دقته ووضوحه. فإذا كان المردود الذي تتلقاه غير دقيق وناقصاً. وإذا عملت بناءً عليه، فربما تتعرض رحلتك نحو النجاح للخطر. ومن ثم فإن أي مردود تتلقاه ينبغي تقويمه لتحديد مدى صلاحيته. وتعد أفضل طريقة لاختبار دقة أي مردود هي مقارنته بمردودات أخرى تتلقاها من مصادر موثوق بها.

فإذا أراد رئيس العمل - الذي قبل له أن التأخر في ملء ورقة العمل الخاصة به قد يتسبب في حدوث مشكلة - اختبار هذا المردود فيمكنه أن يسأل بعضاً من الآخرين (زملاء، مرؤوسين، مسؤولين تنفيذيين آخرين داخل المؤسسة) إذا ما كانوا يتفقون مع هذا المردود الذي تلقاه. ومع ذلك فإن قررت سؤال أحد المرؤوسين أي مردود يتسم بالمصداقية؟ فيجب ألا يشعر بالتهديد ومن ثم يضطر إلى إعطائك الإجابة التي يعتقد أنك تريدها.

وبالإضافة إلى ذلك، فبمجرد اختبار دقة المردود الذي تتلقاه، يجب عليك تقبله، فإذا كنت تعتقد أنه غير دقيق، فربما تحدث تأثيراً سلبياً على سلسلة أفكارك. تذكر أن العقل ينشد الحقيقة (مبدأ العقل السادس)، وإذا ما شك في مصداقية المعطيات فإنه بالتالي سينبذها. كما أن القبول الأعمى للمردودات دون اختبارها للتأكد من مصداقيتها وفعاليتها وصلتها بالهدف. وكل ذلك قد يقدم معطيات سلبية قد تعيد توجيه خطة العمل بعيداً عن هدفك.

كن ذكياً مؤثراً!

استعن بهذه الأساليب في اختبار المردودات:

- ثم بين الحين والآخر باختبار هدفك، لتضمن أنك لا تزال على صلة وثيقة به.
- اختبر المردودات التي تتلقاها لتضمن أنها محددة وتتسم بالموضوعية.
- تأكد إذا ما كانت أية نتيجة تقوم بتقريبك أو أبعادك عن هدفك.
- اختبر العمل الذي ينبغي أن تشرع في أدائه في المرة القادمة

وتعد مردودات ذات قيمة لا تقدر بثمن ويمكن أن تقودنا نحو الوصول إلى هدفنا مادامنا ندرّب تفوقنا المميز على العمل وفقاً للمعلومات والمعارف المشتركة. وينبغي تقويم أي مردود نتلقاه حتى نقرر إذا ما كان موثقاً وصالحاً للأخذ به وما دام تم اختبار المرودات، فيمكن الاستعانة بها عندئذ لتغيير وضبط خطط العمل التي قمنا بوضعها لتدفعنا خطوة للأمام نحو تحقيق النجاح.

الضبط:

يرمز الحرف (A) في معادلة النجاح (TEFCAS) إلى الضبط Adjust، وهو الخطوة النهائية على طريق النجاح حتى الوصول إلى النتيجة الناجحة لهدفك.

ويعتبر الضبط لحظه من الصدق مع النفس، فبعد تحديد أهدافك، وأجراء المحاولات وتلقي المرودات، والقيام باختبارها يجب عليك أن تقرر إذا ما كنت ستعدل أعمالك - وإذا كان الأمر كذلك فعليك أن تقرر كيفية بذلك. وفي تلك المرحلة متى تقبلت المرودات واعتبرتها دقيقة، فسوف تبدأ في إدخال ضبط أعمالك حتى تحقق هدفك.

وعندما تصل إلى هذه النقطة فربما تمنع في "ضبط محاولاتك" وربما تقوم فكرة فعل أشياء بصورة مختلفة، وبدلاً من تعديل أعمالك، فقد تبرر إصرارك على عدم التعديل بقولك: حسناً، لم أكن أريد أن أصبح رئيس القسم الذي أعمل به بحلول شهر إبريل المقبل، فلأن أكون مديراً فهذا أمر جميل بالنسبة لي في حد ذاته، وأنت بهذا لا تقوم بضبط محاولاتك، بل تضبط بدلاً منها تحديدك المسبق للنجاح. وقد يعد هذا أمراً مناسباً في بعض الأحيان، ولكن إذا استبقيت هدفك واحتفظت به في ذهنك، فسوف يبتكر العقل محاولات جديدة لخلق نتائج مختلفة حتى يحقق النجاح وسوف تبدأ في ضبط الأعمال التي يجب الاضطلاع بها لتحقيق هدفك.

كن ذكياً مؤثراً!

استخدم الأساليب الآتية لضبط محاولاتك:

- سوف يقوم عقلك بضبط محاولاتك المقبلة ويجب أن تحدد أنت ما تريده.
- اسمح لعقلك بأن يبحث عن حلول بديلة.
- أحياناً ما يؤدي الضبط البسيط إلى النجاح، فلا تفترض أن إدخال تعديل على تجاربك ينبغي أن يشتمل على إجراء تغيير جذري.

ملخص معادلة النجاح (TEFCAS):

تتلخص معادلة النجاح (TEFCAS) في الخطوات التالية:

- 1- عرف وحدد مفهوم النجاح، حيث إن العقل موجه آلياً نحو النجاح ويحتاج إلى هدف واضح ليعمل على تحقيقه.
- 2- حاول تنفيذ كل المقترحات التي يبتكرها عقلك في محاولته لتحديد مسار العمل الذي ينبغي الاضطلاع به لتحقيق النجاح.
- 3- سوف تنشأ النتائج كنتيجة لتطبيق التجارب.
- 4- تلق المردودات من الآخرين ومنك أنت شخصياً.
- 5- اختبر المعلومات قبل قبولها، لأن العقل ينشد الحقيقة ويحتاج إلى معلومات دقيقة ليقوم بضبطها.
- 6- اضبط أعمالك وفقاً للمردودات التي تتلقاها.
- 7- كرر معادلة النجاح (TEFCAS) كلما لزم الأمر.
- 8- حقق النجاح كما عرفته وحددته.
- 9- احتفل بنجاحك.

اختبر هذا النموذج بتطبيقه على موقف لا تجد فيه نفسك ناجحاً كما ينبغي. وسوف ترى كيفية استخدام معادلة النجاح (TEFCAS) للوصول إلى أهدافك، ويلخص الشكل التالي نموذج معادلة النجاح في شكل بياني.

خاتمة:

تعد تطبيقات معادلة النجاح (TEFCAS) من الكثرة بحيث لا يحصيها عد ولا يحصرها حد، ويمكن الاستعانة بها لتحديد خطة سير أعمالك القادمة. كما تعد معادلة النجاح (TEFCAS) من القوة بمكان بحيث تسمح لك بالسيطرة على المشاكل التي تواجهها يومياً حتى تضمن النجاح، كما يستعين بها مؤلفوا الكتب دائماً، وهم على يقين بفعاليتها وتأثيرها.

نموذج معادلة النجاح (TEFCAS)

تتبع آلية العقل نموذجاً متناغماً لتحقيق النجاح					
T	E	F	C	A	S
المحاولات	النتائج	المردود	اختبار	ضبط	نجاح
حاول أن تتقدم نحو هدفك.	يحدث شيء ما يقربك أكثر وأكثر من هدفك	تلق المردودات المتعلقة بالحدث من الآخرين ومنك أنت شخصياً	اختبر دقة المردودات التي تتلقاها ومدي صلتها بالهدف	اعمل وفقاً للمردودات التي تتلقاها واضبط محاولاتك التالية وتعريفك للنجاح	استمر في إتباع الخطوات الخمس الأولى وستصل إلى هدفك
التكرار يؤدي إلى الإتقان					

أنشطة:

- 1- أكتب تعريفات النتائج المرجوة في حياتك العملية والشخصية.
- 2- ارسم "خريطة عقل" لكل الأفكار التي تبتكرها للتقدم نحو النجاح.
- 3- كوّن مجموعة دعم من ثلاثة أشخاص بحيث يمكنك مشاركتهم في تطوير أفكارك.
- 4- مارس تقديم المردودات لأحد زملاء العمل بحيث يمكنك تزويده بمعلومات عن سلوكيات معينة قد لاحظتها تبعدك عن هدفك. وقدم له اقتراحات عن كيفية تعديل مساره في رأيك (ملحوظة: اسأل هذا الشخص أولاً إذا ما كان يريد هذا المردود أم لا).
- 5- في المرة القادمة عندما يقدم لك أحدهم مردوداً، فاختر دقة هذا المردود من مصدرين آخرين على الأقل، ودون نقاط التشابه والاختلاف في قائمة.